



Protagonistas

Maisa Doris

M
HER
Q
N

Maisa Doris
Olhe

embrace your misfit spirit
misfit ladies

O
SO
ZE

Pont

BEM-VINDAS AO ENCONTRO
DE NEUROBUSINESS

Protag♥nistas

Mais a Dóris

NOSSO ENCONTRO #02 DO MÊS!

A Arquitetura do Programa

Encontro 1
(Comunicação &
Storytelling)

Encontro 2
(Marketing, Business
& Networking)

Áudio da Semana
(Consciente x
Subconsciente)

Comunidade
(WhatsApp + Zoom +
Acompanhamento
individual)

A Arquitetura do Programa Protagonistas

Pilar 1: Encontros (O Foco)

2 encontros AO VIVO por mês (Mentoria de Narrativa + Negócios & Vendas).

Pilar 2: Subconsciente (A Confiança)

1 Áudio de alinhamento por semana para destravar a ação.

Pilar 3: Ferramentas (A Clareza)

Templates, roteiros de pitch, e hotseats com feedback cirúrgico.

Pilar 4: Acompanhamento (A Direção)

Check-ins de 90 dias com metas e Grupo WhatsApp para networking.

Mais clareza, autoridade percebida e clientes fechando — sem depender de tráfego pago.



Nosso Calendário

MAIO

12 e 26

JUNHO

02 e 16

JULHO

07 e 21

Toda Primeira e Terceira **Terça-Feira**
do Mês às 20h30.



90 Dias para Reescrever minha história.

Você só precisa saber
o próximo passo!

Storytelling não é sobre
contar histórias bonitas.
É sobre viver de um jeito que
faça sentido ser contado.

story
telling **me**  MAISADORIS 

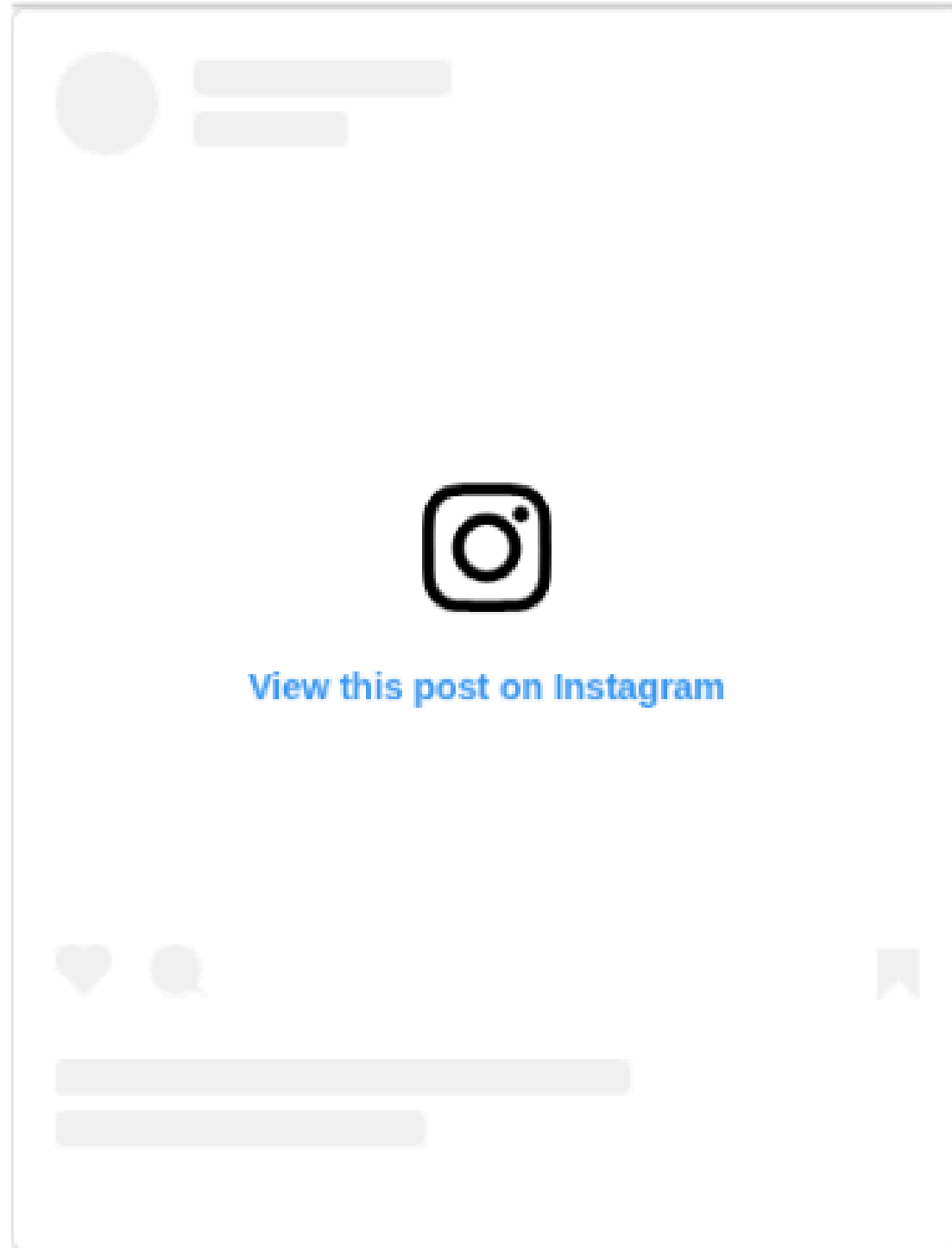
Sessão Exclusiva! Garanta a sua.

Onde Começa o “Sim” Que Você Tanto Espera?

Os bastidores invisíveis e a
arquitetura da decisão de compra.

Você é a protagonista de uma nova era do mercado.

A venda está mais emocional do que nunca.
É sobre curar, inspirar e transformar.

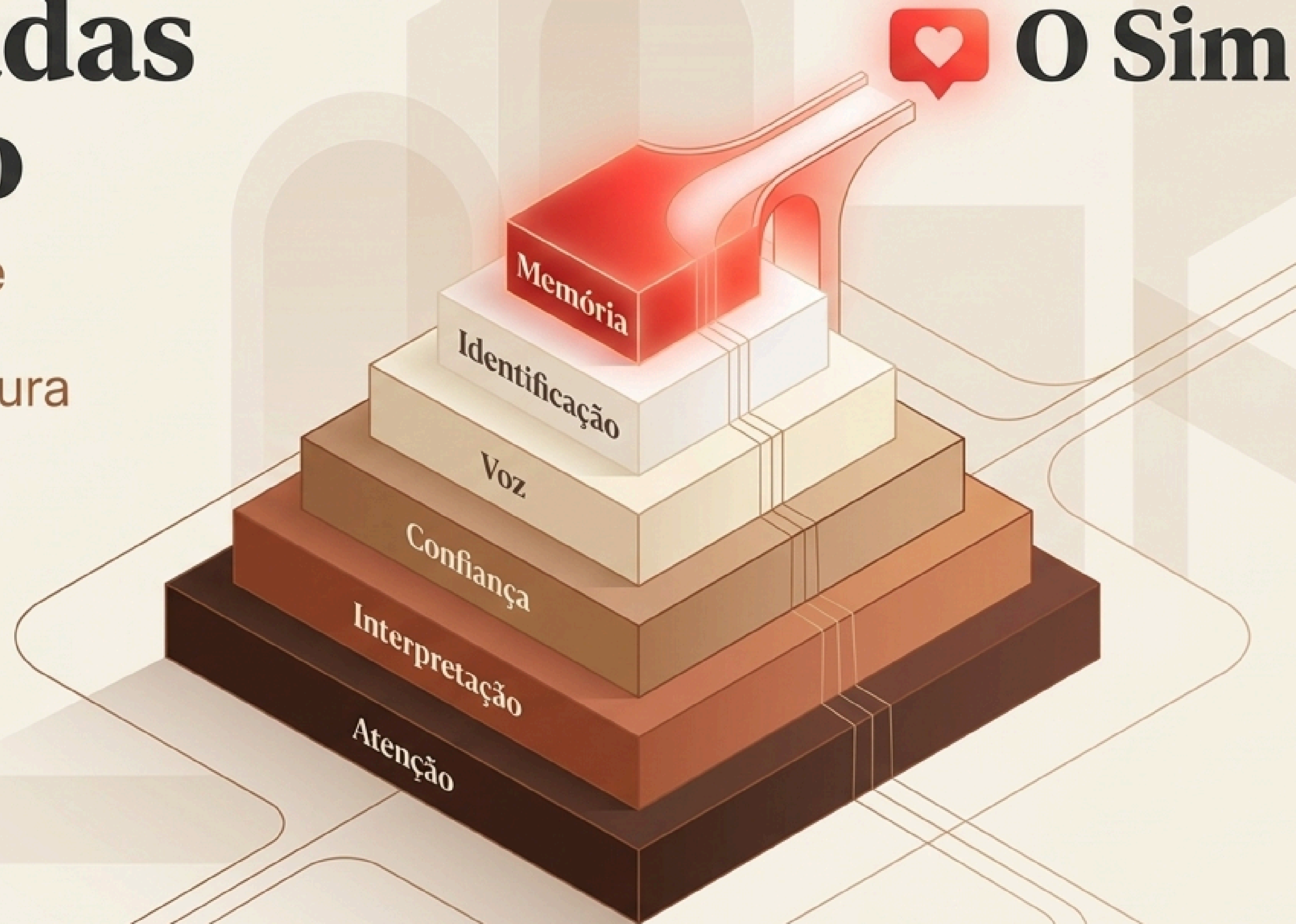


A venda não começa na oferta.
O “sim” é resultado de um percurso interno.



As 6 Camadas da Decisão

O consumidor não reage apenas à proposta final; ele reage a toda a estrutura construída antes dela.



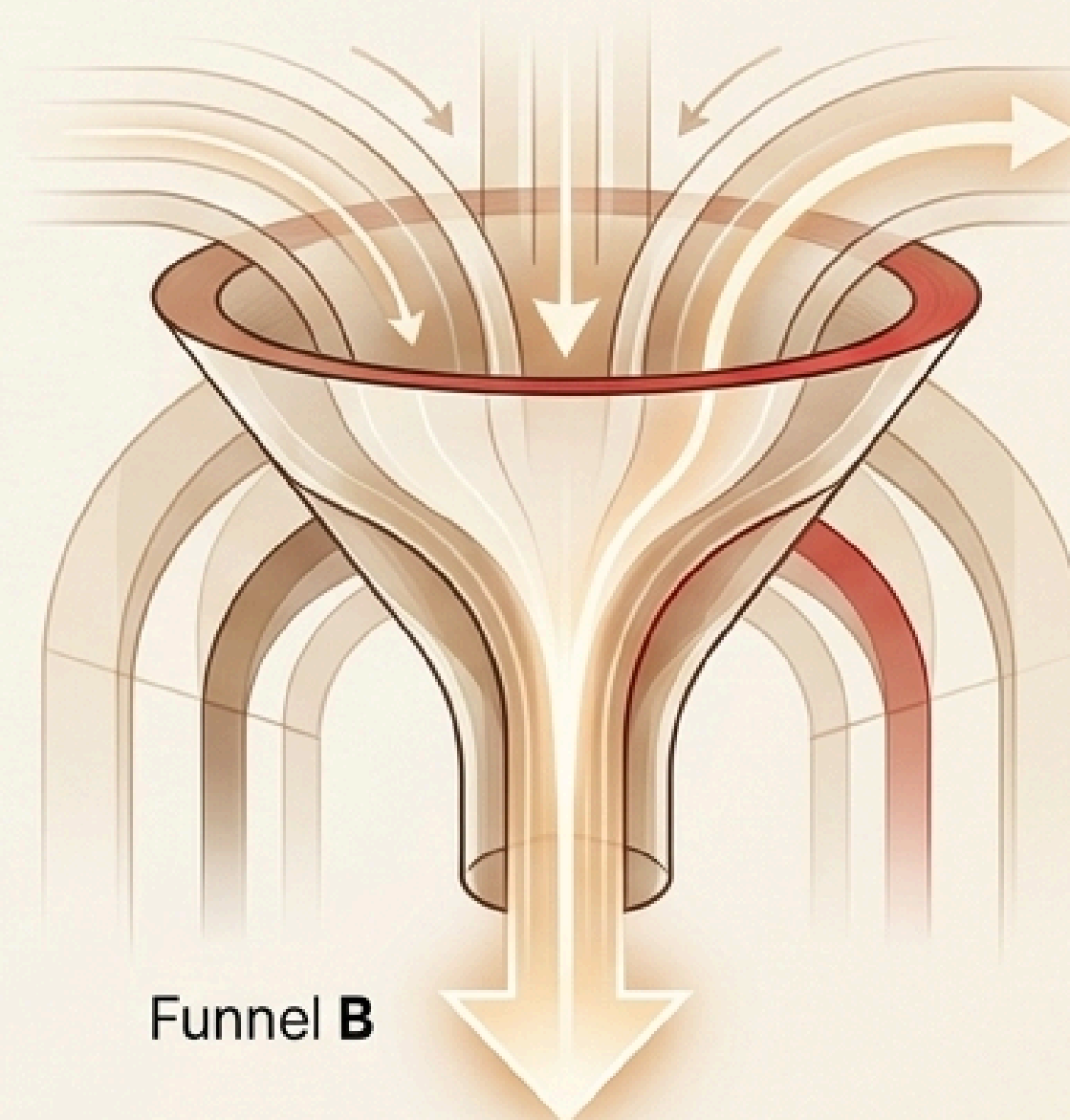
O Filtro do Atrito Decisório

A mente adia o que exige esforço demais.
O que não captura atenção, não entra na decisão.



Funnel A

**Excesso de Informação
= Confusão Mental**



Funnel B

**Organização de Foco
= Decisão Fluida**

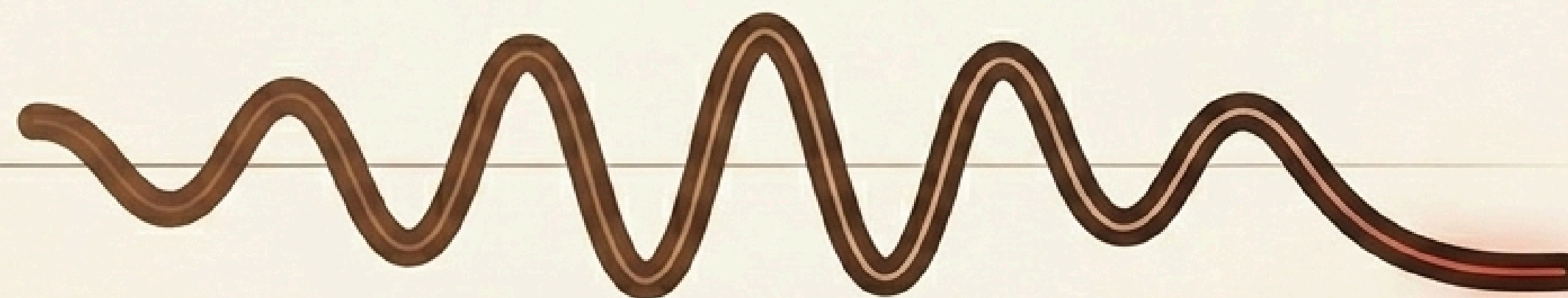
Efeito Gaze Cascade:
O olhar pode refletir e
impulsionar a escolha.

A Arquitetura da Percepção: A Voz Também Vende

A oratória não é cosmética. A voz transporta sinais de segurança, presença e credibilidade antes mesmo do conteúdo ser julgado.



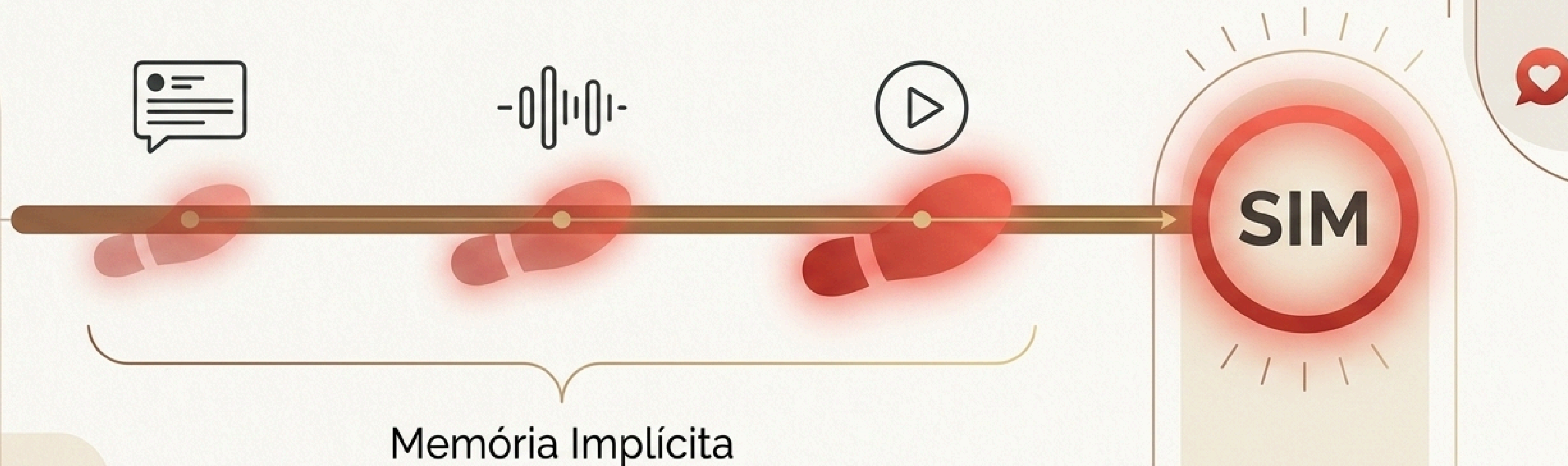
Hesitação / Finais Ascendentes (Aumenta o Risco)



Firmeza / Fechamento Descendente (Sustenta a Confiança)

O Rastro Cognitivo

O "sim" amadurece com repetição coerente. A mente presta mais atenção ao que parece feito sob medida para ela.



O Que Mata vs. O Que Acelera o Sim

O Bloqueio / Atrito	O Acelerador / Fluxo
- Atenção dispersa	→ Foco organizado
- Complexidade excessiva	→ Clareza mental
- Incoerência entre sinais	→ Confiança e segurança percebida
- Voz sem sustentação	→ Identificação profunda
- Valor vago / mal comunicado	→ Direção clara

Inconsistência aumenta a ambivalência. A coerência pavimenta a conversão.

Vender não é empurrar. Vender é facilitar uma decisão humana.

Comprar não é apenas escolher uma oferta. É resolver uma tensão invisível entre atenção, risco, desejo e esforço mental.

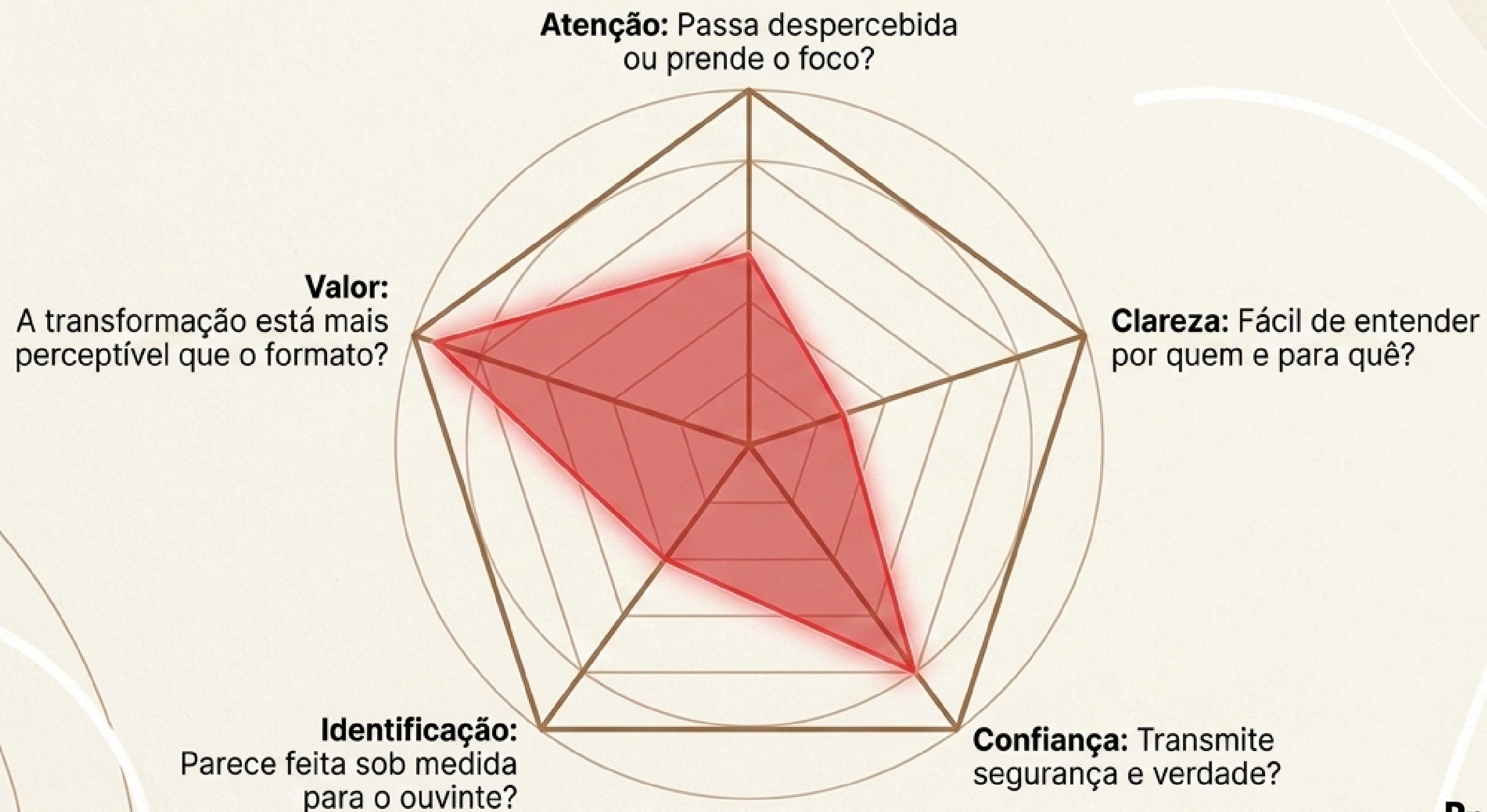


O Diagnóstico do Sim

Escolha uma **oferta real** que você deseja vender neste momento. Pode ser um serviço, mentoria, palestra ou sua própria marca.

Pense em apenas UMA coisa.

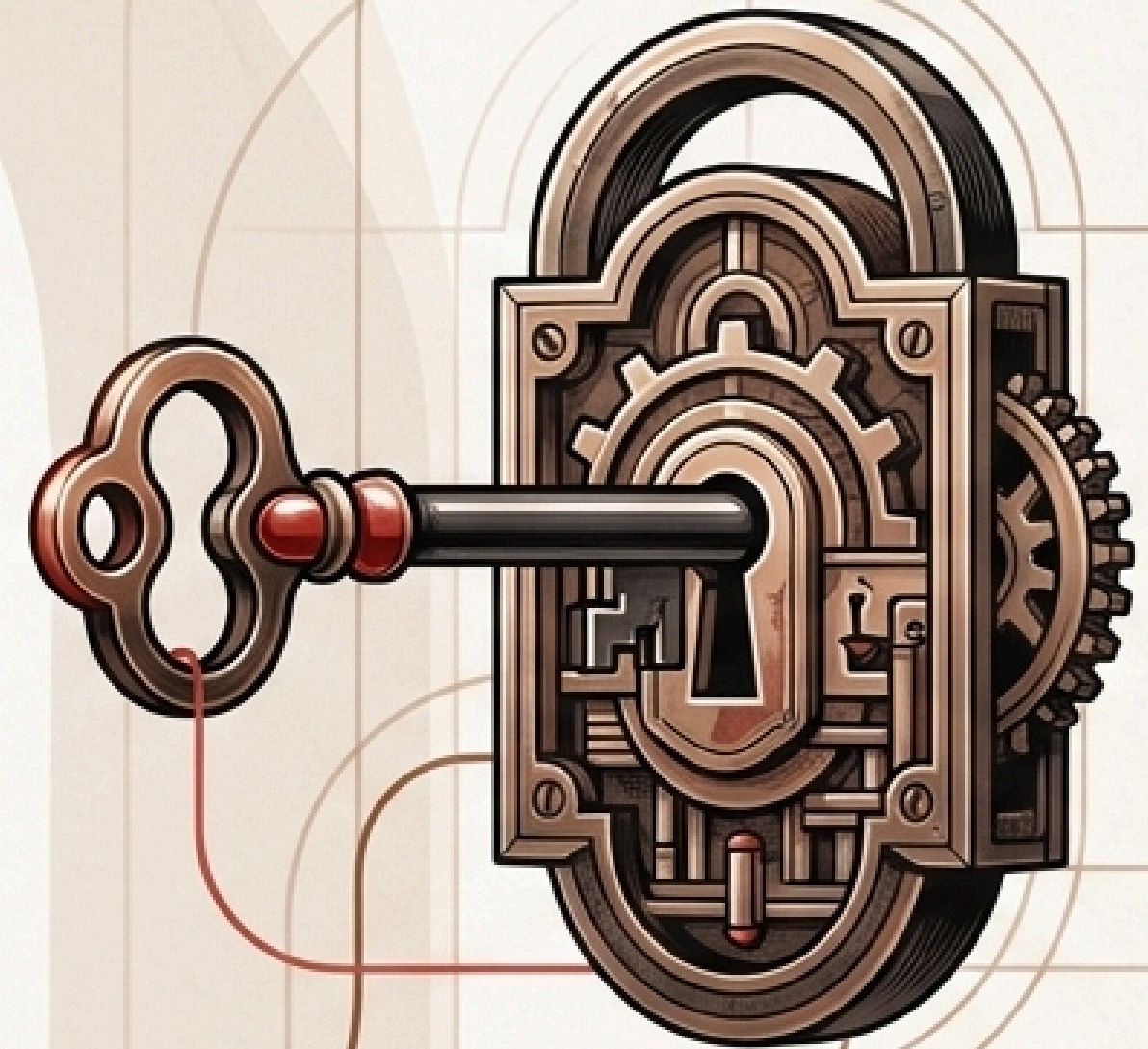
O Radar da Comunicação (Avalie de 0 a 10)



Onde o seu 'Sim' está travado?

O sim para essa oferta começa quando a minha comunicação transmite _____.

Hoje eu percebi que meu público ainda não diz sim porque minha comunicação não sustenta _____.



Muitas vezes, o problema não é que o seu público não quer.

O problema é que a decisão ainda não encontrou um
caminho claro o suficiente para avançar.





Protagonistas
Mais do Brasil

Protag[♥]nistas

Maisa Dóris



home

A mentoria Protagonistas, liderada por Maisa Dóris, tem como missão preparar mulheres para resgatarem suas histórias com orgulho, autenticidade e clareza.

[♥ Protagonistas por Maisa Dóris /](#)